

Come scrivere per vendere



RAY EDWARDS

**SCOPRI LE MIGLIORI TECNICHE
DI SCRITTURA PER AVERE SEMPRE
PIÙ VENDITE E PIÙ CLIENTI**



UNICOMUNICAZIONE

Come scrivere per vendere



UNICOMUNICAZIONE

Cosa dicono di Ray

“Il miglior insegnante di copywriting che conosca”

“Ray Edwards non è solo un maestro del copywriting, è anche il miglior insegnante di copywriting che conosca. Che tu venda prodotti, servizi o punti di vista, il programma di Ray ti darà la formazione di cui hai bisogno per portare i tuoi potenziali clienti a comprare ORA.”

Michael Hyatt, autore del bestseller *Platform*

“Le vendite sono schizzate alle stelle!”

“Ho incontrato Ray per la prima volta quando ancora lavoravo con Tony Robbins. Rivolgerci a Ray è stata una delle nostre decisioni migliori. Ogni volta che usavamo il suo copy, le nostre vendite schizzavano alle stelle!”

Amy Porterfield, creatrice del ProfitLab

“Questo materiale è oro puro!”

“Ray è la mia figura di riferimento in questo campo. Non solo predica bene, razzola ancora meglio. Ha fatto in prima persona tutto ciò che insegna. Questo materiale è oro puro!”

Jeff Goins, autore di *The Art of Work*

“Un lavoro eccellente”

“Massima integrità, è un piacere lavorare con lui... e fa un lavoro eccellente. Adoro lavorare con Ray.”

Jeff Walker, autore del bestseller *Launch!* e creatore della *Product Launch Formula*

“Una sales letter... 10 milioni di dollari!”

“Ray porta risultati, senza mezzi termini. Ha scritto molti testi di copy di vendita dagli innegabili risultati, tra cui la sales letter che ci ha fruttato più di 10 milioni di dollari.”

Joe Barton, fondatore e CEO della Barton Publishing

“Ha portato le mie vendite a livelli mai visti prima!”

“Adoro Ray Edwards! Ho utilizzato le sue eccezionali risorse per portare le mie vendite a livelli mai visti prima. Non so come, ma riesce a far sembrare il copywriting semplice e divertente. Consigliatissimo!”

Cliff Ravenscraft, The Podcast Answer Man

“Non c'è nessuno meglio di lui”

“Ray Edwards sa come vendere in modo etico. Non c'è nessuno meglio di lui... per fare più vendite, aiutare più persone ed essere soddisfatti dell'impatto che si riesce ad avere.”

Stu McLaren, cofondatore della Platform University

“In poche parole, Ray è il maestro... tutti gli altri sono suoi allievi”

“Ray non è solo un maestro del copywriting, ma anche un mentore appassionato e prolifico per alcuni dei più talentuosi specialisti della parola nel marketing moderno. Ray comprende le complessità dell'ambiente imprenditoriale di oggi e dimostra la stessa cura e lo stesso interesse per il CEO della grande corporation come per il piccolo imprenditore autonomo. Questo libro è la guida fondamentale per chiunque desideri accrescere la propria capacità di esercitare influenza, oltre che il fatturato.”

Brian A. Holmes, fondatore della Strategic Influencers, BrianHolmes.com

“Ray produce risultati e lo fa con classe”

“Sono relativamente pochi i copywriter che producono risultati. Tra questi, Ray fa parte di un gruppo ancora più ristretto: quelli di coloro che producono risultati e lo fanno con classe.”

David Garfinkel, fondatore del World Copywriting Institute

“Ti dà tutto”

“Ray è generoso con i suoi insegnamenti e ti dà davvero tutto. Non perdere l'occasione di approfittare della possibilità di affilare le tue armi e di far emergere il tuo genio per il copywriting per avere un impatto sul web e nel mondo.”

Joel Comm, autore dei bestseller *Twitter Power 3.0*, *Ka-Ching* e *The AdSense Code*

“Un piano dettagliato per il successo, facile da seguire”

“Le illuminanti idee che Ray condivide in questo libro mi hanno aiutato a fare più del doppio delle vendite con la mia attività. È un insegnante abilissimo, un artista della parola talentuoso e un maestro nel rendere le informazioni di cui hai bisogno accessibili e applicabili, permettendoti di utilizzarle per produrre RISULTATI REALI. Se sei seriamente intenzionato a far crescere la tua attività, allora hai bisogno di leggere, applicare e ripetere ogni giorno ciò che imparerai in *Come scrivere per vendere*: è un piano dettagliato per il successo, facile da seguire!”

Michael Hudson, creatore del VisionSpeaker System

“Il copy per e-mail migliore che io abbia mai visto”

“Ray Edwards è senza dubbio una delle menti più brillanti del mondo del copywriting e del marketing, e produce copy per e-mail tra i migliori che abbia mai visto.”

Ben Settle, editore di *E-mail Players Newsletter*, principale esperto di e-mail copy al mondo

“Un testo irrinunciabile per gli imprenditori del mondo tecnologico”

“Ray svela il mondo del copywriting rendendolo chiaro e accessibile a imprenditori come me. Se conosci e capisci la tecnologia, ma fatichi a trovare clienti, interrompi qualsiasi altra attività e leggi questo libro. Le risposte ai tuoi problemi di clientela sono in queste pagine.”

Steve Kurti, Ph.D., TableTopInventing.com

“Uno dei migliori copywriter viventi al mondo oggi”

“Per me il nome di Ray Edwards è sinonimo di copywriting di massimo livello al mondo. È semplicemente uno dei migliori copywriter viventi al mondo oggi.”

Mike Filsaime, MikeFilsaime.com

“Ogni volta che do dei soldi a Ray Edwards, ne guadagno molti di più”

“Ray Edwards è stato il principale motivo che mi ha spinto ad apprendere e amare il copywriting. Ho partecipato ai suoi corsi di formazione esclusivi e di massimo livello, e posso dire che è stato Ray ad aiutarmi a cominciare la mia carriera di copywriter e a dare inizio a una mia attività dopolavoro che è cresciuta talmente in fretta da farmi lasciare il mio impiego come dirigente solo un anno dopo. (Ah, e ho già guadagnato 5 volte più del mio stipendio da dipendente il primo mese da libero professionista come copywriter) Se impari da Ray stai imparando dal migliore sulla piazza.”

Mike Kim, Marketing Strategist e consulente, MikeKim.com

“Copywriting dal cuore”

“Sono la sua autentica integrità, la sua penetrante onestà e la sua straordinaria empatia a fare di Ray uno dei geni del copywriting dei nostri tempi. Il suo concreto fondamento etico e spirituale gli ha fornito la preziosa chiave per aprire il cuore e il portafoglio dei tuoi clienti. Questo libro è un must se vuoi imparare a vendere dal cuore.”

AJ Slivinski, autore di *The Leadership Code*, UnlocktheLeadershipCode.com

“Autenticità e tecnica di copywriting etico!”

“L’approccio di Ray nel prendersi cura dei consumatori e dare loro potere è il punto di riferimento più prezioso della leadership tramite le vendite. Ray dimostra come riversare compassione e filosofie personali sui clienti sia non solo essenziale per offrire un servizio di qualità nella vendita, ma anche per guadagnare bene! Ray Edwards è il nostro promotore di marketing universale: insegna ai venditori come vendere in modo più efficace mostrando ai consumatori che viene loro offerta una via per ottenere i servizi e i prodotti migliori, in modo etico.”

Jennifer Brenton, fondatrice della Mososery Health Service Corporation

“Suprema comprensione della psicologia umana”

“Ray dimostra una suprema comprensione della psicologia umana. Mostra in modo esperto come utilizzare questa comprensione per condividere il proprio messaggio con i clienti potenziali ed effettivi, in un modo ricco di senso per loro. Questo ti aiuterà sicuramente a far arrivare il tuo messaggio a più persone, e a trarre maggiori profitti online. Ray utilizza tattiche comprovate

nel tempo, aggiornate per il nuovo mezzo che è internet. Hai tra le mani un libro molto potente: utilizzalo con saggezza.”

Dr. Kenny Handelman, DrKenny.com

“Non esiste un copywriter migliore. Punto.”

“Ray Edwards ha scritto copy per il mio marketing che è stata la causa diretta di milioni di dollari in più nel mio conto in banca. Non esiste un copywriter migliore. Punto. Non posso quasi credere che abbia messo i suoi migliori segreti in un libro, considerando il fatto che lo pago 30.000 dollari per scrivermi un singolo testo promozionale. Prendete il suo libro. Ora.”

Matt Bacak, MattBacak.com

“Prendi questo libro!”

“Ray Edwards è un uomo dall’impeccabile integrità, fatto che risulta evidente sia nel copy che scrive che ora nel suo libro. In *Come scrivere per vendere*, Ray ti porta direttamente al cuore pulsante del copywriting – che cos’è, e soprattutto come farlo – senza la minima traccia della nebulosità verbale così comune in tanti libri di autoaiuto. Ray ti invita nella sua stanza dei bottoni, dove ti mostra lo strumentario che utilizza per il suo copywriting che funziona veramente nel mondo reale. Se non scrivi da solo il tuo copy, Ray ti mostrerà come fare per ottenere il meglio da chi scrive per te. Se invece sei tu a scrivere, *Come scrivere per vendere* è una garanzia di crescita del tuo conto in banca. Che altro possiamo dire, se non: prendi questo libro!”

Judith Sherven e Jim Snieckowski, autori del bestseller *The Heart of Marketing*

“Adoro il libro di Ray”

“Adoro il libro di Ray sul copywriting. Tratta i fondamentali in modo chiaro e collega il ruolo primario del copywriter ai bisogni del pubblico, per poi passare a una spiegazione approfondita degli specifici utilizzi e delle applicazioni del copywriting.”

Douglas Samuel, DouglasSamuel.com

“Questo libro è veramente eccezionale”

“Ray, WOW, questo libro è veramente eccezionale. Hai spiegato un processo complicato e difficile in termini molto semplici da comprendere. Il modo in cui poi riassumi il tutto con liste di cose da fare facili da seguire mi permette di emulare il tuo genio creativo. Grazie di cuore per aver condiviso la tua esperienza e le tue conoscenze nell’ambito del copywriting”.

Josef Mack, chbs-llc.com

“Vale il suo peso in oro!”

“Questo libro vale il suo peso in oro! Non esiste una guida più completa alla scrittura di copy su internet per il tuo business online.”

Frank Deardruff III, FrankDeardruff.com

“Non scrivere un’altra parola senza usarlo!”

“È come avere Ray Edwards seduto di fianco che ti mostra esattamente come scrivere copy che porta risultati. Dopo aver prodotto un libro strapieno di tecniche da seguire passo dopo passo e di illuminanti informazioni sul copywriting, Ray le sostanzia con abbondanti esempi (addirittura analizzando in dettaglio il copy scritto da alcuni dei migliori marketer del mondo, per rivelare come funziona). Questo libro si è guadagnato una collocazione permanente di fianco al mio computer... Non scrivere un’altra parola senza usarlo!”

Lisa Suttora, LisaSuttora.com

“Prestazioni al di là di qualsiasi aspettativa”

“Ray è bravissimo a insegnare perché è bravissimo a imparare: insegna cose che ha imparato e consolidato in prima persona, col sudore della fronte. Pretende molto da se stesso, e questo porterà enormi benefici anche a te. Ray produce risultati al di là di qualsiasi aspettativa in tutto ciò che fa: questo libro non fa eccezione. Questo volume è un’opera di riferimento irrinunciabile per chiunque faccia business su internet.”

Harold C. Avila, AvilaOrtho.com

“TU puoi scrivere copy... prendi questo libro oggi!”

“TU puoi scrivere copy: questo è il messaggio che comunica Ray Edwards con *Come scrivere per vendere*. E cavolo, è davvero una promessa mantenuta! Se vuoi migliorare i risultati delle tue e-mail, dei tuoi annunci, o delle tue sales letter, prendi questo libro oggi.”

Jeanette S. Cates, JeanetteCates.com